Basel, den 22. September 1934 XXXIV. Jahrgang / No. 38

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Erscheint wöchentlich 8-12 Seiten stark. Abonnementspreis: Fr. 15.— per Jahr, Fr. 8.— per sechs Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 20.— per Jahr.

Redaktion: Dr. HENRY FAUCHERRE. Verantwortlich für Druck u. Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel, Tellstrasse 62/64.

Inhalt: Führende Gedanken. — Der Internationale Genossenschaftskongress in London. — Die Entwicklung der Verbandsvereine im Jahre 1933. — Lagerhaltung und Verkaufsstellenbelieferung in England. — Die Aufgaben der genossenschaftlichen Presse auf nationalem und internationalem Gebiet. — Kurze Wirtschafts-Nachrichten. — Aus der Praxis. — Aus unserer Bewegung. — Genossenschaftliches Seminar. — Verbandsnachrichten. — Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt.

Führende Gedanken

Von Mensch zu Mensch.

Die Staaten verwandelnden und altererbte Anschauungen umstürzenden Geschehnisse unserer Zeit ziehen unweigerlich uns alle hinein in den leidenschaftlichen und oft wüsten Kampf des Tages. Sie heissen Stellung beziehen im Für und Wider, das sich allenthalben erhebt um die Gestaltung von Staat und Wirtschaft, von Kunst, Dichtung, Wissenschaft und Sittlichkeit. Fernab sich halten, das wäre gleich dem Verzicht auf das Mitleben mit der eigenen Gegenwart, wäre Abschütteln der Verantwortung, die auch an seinem bescheidenen Platze jedem Einzelnen zufällt an diesen Gestaltungen und damit an unserer und unserer Kinder Zukunft.

Aber wie wir in der Reihe der Werktage den Sonntag nötig haben, um wieder Frische zu schöpfen für die Arbeit der Woche, so halten wir gerade in solchen Zeiten der Wirrnis und des Dunkels gerne Einkehr in stilleren Bezirken und gerne im schon Vergangenen. Wir suchen Menschen auf, die, vielleicht auch in einer Epoche der Unruhe und des Umsturzes, sich die Ruhe und Güte des Herzens bewahrten, bei denen wir tröstlich lernen können, dass ob allem Wandel der politischen, wirtschaftlichen, gesellschaftlichen Formen es immer wieder ankommt auf die schlicht einfachen Beziehungen von Mensch zu Mensch und dass zuletzt bleiben doch nur jene letzten grossen Werte, denen wir zusammenfassend und allem Missbrauch und allem Spott zum Trotz den schönen Namen der Menschlichkeit geben.

Wilhelm Altwegg.

«Die Demokratie ist eine ewige Aufgegebenheit, ein Ringen um die Seele des Menschen, das ist ihr edelstes Angebinde. Wahrer Demokratie geht es immer um den Menschen. Der Lohn solchen Bemühens liegt in der segensvollen Gestaltung des Gemeinwesens, in Recht, Friede und Freiheit.»

«Der Schweizer Arbeiter», Flawil. 12. Juli 1934.

Der Internationale Genossenschaftskongress in London.

I.

In Wien wurde 1930 beschlossen, den 14. Kongress des Internationalen Genossenschaftsbundes 1933 in London abzuhalten.

Die Verschärfung der Wirtschaftskrise und die daraus sich ergebenden schwierigen Aufgaben, denen die Führer der Bewegungen in den verschiedenen Ländern gegenübergestellt wurden, liessen es als notwendig erscheinen, die Tagung um ein Jahr zu verschieben.

Die Wirtschaftsverhältnisse haben sich noch nicht gebessert; die britischen Genossenschaften aber haben den Kongress auf das sorgfältigste vorbereitet, so dass seiner Abhaltung nichts mehr im Wege stehen konnte.

Sehr häufig wird uns der Engländer als kalt und unnahbar geschildert; das ist ein grosser Irrtum. Gewiss, der Engländer wirft sich seinem Gast, — wie Lord Snell, der Vorsitzende des Grafschaftsrates von London in seiner Begrüssungsrede am Kongress sagte, — nicht sofort an den Hals, er ist vielleicht etwas zurückhaltend, aber er ist herzlich. Dass die Engländer herzlich sind, gastfreundlich, ja voller liebenswürdigen Humors, das konnten die fremden Delegierten bei allen Empfängen, Gesprächen und Diskussionen, sofort herausfühlen. Die Kongressveranstalter schufen eine Atmosphäre, in der man sich sofort wohl fühlte und in der sogar die Sprachschwierigkeiten ganz ohne Hilfe der Dolmetscher sich spielend überwinden liessen.

* * *

Wie in den früheren Kongressen gingen den Hauptverhandlungen verschiedene Veranstaltungen und Sonderkonferenzen voraus.

Die dreizehnte Internationale Genossenschaftsschule die in einem herrlichen Sitz «High Leigh» in Hoddesdon vom 25. August bis 1. September abgehalten wurde, vereinigte 112 Schülerinnen und Schüler aus 17 Ländern. Die Schweiz stellte ein volles Dutzend Teilnehmer. Den instruktiven Vorträgen folgte stets ein anregender Gedankenaustausch. Aus dem reichhaltigen Programm heben wir

als Referenten und Themen hervor: H. J. May, Generalsekretär des I. G. B. über die Internationale Genossenschaftsbewegung; Herr A. Fabra Ribas, vom Internationalen Arbeitsamt in Madrid über das spanische Genossenschaftswesen; Herr R. A. Palmer, Generalsekretär des Britischen Genossenschaftsverbandes über das Genossenschaftswesen in Grossbritannien in der Nachkriegszeit; Herr Dr. E. M. Schenkman über die Rationalisierung auf dem Gebiete der Warenverteilung; Herr Neil S. Beaton, Präsident der Schottischen G. E. G. über die Erweiterung der Konsumgenossenschaftlichen Eigenproduktion; Herr Dr. J. P. Warbasse, Präsident der Genossenschaftsliga der U. S. A. über die Stellung der Konsumenten zum Projekt des wirtschaftlichen Wiederaufbaues in Amerika; Herr E. Poisson, über die Genossenschaftliche Organisation der Freizeitgestaltung.

Zahlreiche Besichtigungen und gesellige Vereinigungen ergänzten die Veranstaltungen der Schule auf das Angenehmste.

Die Internationale Frauengilde, die Vereinigung für internationales Versicherungswesen, sowie die Mitglieder der Internationalen Grosseinkaufsgesellschaft hielten ihre Sitzungen ab.

Am Donnerstag und Freitag vor Beginn der Kongressverhandlungen fanden noch zwei weitere Sonderkonferenzen statt.

Herr J. A. Flanagan hielt vor 60 genossenschaftlichen Pressedelegierten, die 20 Länder vertraten, ein instruktives Referat über die Aufgaben der Genossenschaftspresse auf nationalem und internationalem Gebiete. Herr Flanagan wünschte einen engen Zusammenschluss der Redaktoren sämtlicher genossenschaftlicher Zeitschriften als Komitee innerhalb des I. G. B., um so weit als möglich die genossenschaftliche Presse aller Länder zu einer geistigen Einheit zu vereinigen.

Es wurde hervorgehoben, dass die schwedische und schweizerische Genossenschaftspresse zu der bestorganisierten Presse der genossenschaftlichen Welt gezählt werden dürfe.

Herr Louis de Brouckière, von der freien Universität in Brüssel, vertrat an der Sonderkonferenz über Genossenschaftliches Erziehungswesen die Forderung der Schaffung einer ständigen Internationalen genossenschaftlichen Schule, der angegliedert werden müsse, ein Forschungsinstitut, mit Bibliothek, Herausgabe von Handbüchern, Materialiensammlung und Presseagentur.

Sowohl Herr Watkins als auch Dr. B. Jaeggi, begrüssen die Förderung des genossenschaftlichen Erziehungswesens auf jedem Gebiet. Derart weitgreifende Pläne erfordern aber zu ihrer Realisation riesige Kapitalien. Herr Dr. Jaeggi empfiehlt in erster Linie den Ausbau der bestehenden nationalen Institute, denn eine Schule, sofern sie Erfolge garantieren wolle, müsse von den Schülern eine annähernd gleichgeartete Bildungsgrundlage fordern. Dagegen sei es wichtig, dass die einzelnen Länder ihre Erfahrungen austauschen und dadurch die internationale Zusammenarbeit heranreifen lassen.

* * *

Ein besonderes Ereignis bedeutete die Eröffnung der nationalen Genossenschafts-Ausstellung im Crystal-Palace am 29. August.

Der Riesenraum des Crystal-Palace war völlig in Anspruch genommen mit der Schaustellung der Produkte, die von den genossenschaftlichen Konsumentenorganisationen Grossbritanniens vermittelt und hergestellt werden. Die lokalen Genossenschaften, die englische und schottische Grosseinkaufszentrale und die zahlreichen Produktivgenossenschaften wetteiferten miteinander zu zeigen, was alles der britische Konsument sich genossenschaftlich beschaffen kann. Von der Kohle aus dem eigenen Bergwerk bis zum vollendetsten Radioapparat, hervorgegangen aus den eigenen Feinmechanikerwerkstätten, finden wir sozusagen alle Lebens- und Bedarfsartikel eines normalen Haushaltes in genossenchaftlicher Produktion oder Packung.

Die Waren wurden nicht bloss gezeigt, auch der Produktionsprozess wird anschaulich demonstriert und die Buchverkaufsstellen helfen mit, den genossenschaftlichen Geist zu hegen und zu pflegen.

Die Ausstellung im Crystal-Palace war eine eindrucksvolle Demonstration der genossenschaftlichen Kraft und der Fundamente einer neuen, klaren und übersichtlich geordneten Wirtschaft.

An zwei Samstagen wurden sportliche Veranstaltungen der englischen Konsumvereinsangestellten und von Genossenschaftskindern organisiert. Es fanden Meisterschaftskämpfe statt; nebenbei wurden Uebungen in schwedischem Turnen vorgeführt; erste Hilfe bei Unfällen demonstriert; dass Fussballmatchs zwischen den C.W.S.- u. S.C.W.S.-Mannschaften nicht fehlen durften, versteht sich bei englischen Sportveranstaltungen von selbst.

Der zweite Samstag war noch dem Gesang und der Rythmik gewidmet. 500 Tänzer und Tänzerinnen zeigten Volkskunst, und 1200 Sänger und Sängerinnen produzierten sich in Massenchören.

Ein Höhepunkt in den sportlichen Veranstaltungen bildete das Waldlager genossenschaftlicher Pfadfinder mit ihren Uebungen.

* * *

Ein grosses Programm an Vorarbeiten war bereits geleistet, als der Vorsitzende des I. G. B., Herr Väinö Tanner, am 4. September in der mächtigen Central Hall den 14. Kongress des Internationalen Genossenschaftsbundes eröffnete.

26 Staaten, worunter: Argentinien, Indien, Island, Japan, Palästina und die Vereinigten Staaten, entsandten 455 stimmberechtigte Delegierte; mit den Ehrengästen und Gästen zählte der Kongress über 500 Anwesende.

Von den Ehrengästen, die z. T. zur Begrüssung des Kongresses das Wort ergriffen, seien erwähnt: Oliver Stanley, Arbeitsminister des Britischen Reiches; Lord Snell, Vorsitzender des Grafschaftsrates von London; Arthur Henderson, Präsident der Internationalen Abrüstungskonferenz; Harold Butler, Direktor des Internationalen Arbeitsamtes in Genf. Ministerien von Polen und Spanien, die Gesandtschaften von Schweden und Finnland in London, sowie eine grosse Zahl Vertreter internationaler Institute und Kommissionen waren ebenfalls vertreten. Die schweizerische Gesandtschaft in London sandte ein Begrüssungsschreiben.

Im Auftrag der britischen Genossenschaften begrüsste der Vorsitzende der Co-operative Union, Sir Fred Hayward, den Kongress. Seinen Ausführungen entnehmen wir die folgenden Gedanken:

«Im Namen des Britischen Genossenschaftsverbandes und seiner sieben Millionen Genossenschafter habe ich die grosse Ehre und das Vergnügen, Ihnen ein sehr herzliches und auf-

richtiges Willkommen im Mutterland der Genossenschaftsbewegung hier in der Grosstadt London zu wünschen, die während ihres Aufenthaltes die hohe Auszeichnung hat, Hauptstadt der gesamten genossenschaftlichen Gemeinschaft zu sein...

Es sind nun fast 40 Jahre vergangen, seit der erste Internationale Genossenschaftskongress im Jahre 1895 in London stattfand. Dieser gab der Internationalen Genossenschaftsbewegung Grundlage und Verfassung. Ich bin stolz darauf, sagen zu können, dass die Initiative zur Veranstaltung dieses ersten Kongresses zu einem grossen Teil auf den begeisterten Vansittart Neale den damaligen Sekretär des Genossenschaftsverbandes zurückging...

In jenen Tagen kamen von London einige der tüchtigsten Arbeiter und tiefsten Denker, von London, das damals genossenschaftlich gesprochen, aus einer Anzahl von kleinen, schwerringenden Genossenschaften bestand, deren Umsatz zu jener Zeit verhältnismässig unbedeutend war. Alle diese Genossenschaften haben tatsächlich aufgehört zu existieren, aber aus Verschmelzungen sind die vier grossen Genossenschaften entstanden, die heute im Gebiete der Hauptstadt arbeiten. Der I. G. B. tritt heute in einer Stadt zusammen, in der annähernd eine Million Genossenschafter leben — eine Stadt, die die grösste Konsumgenossenschaft der Welt besitzt, die zusammen mit ihren drei grossen Schwestern, der Royal Arsenal, der Südvorstadt- und der Endfield Highway Genossenschaften eine Mitgliedschaft von 928,000 und ein Anteil- und Leihkapital von 14,7 Millionen Pfund Sterling aufweist und im vergangenen Jahr einen Güterumsatz von 21,1 Millionen Pfd. St. erzielte. Nirgends war der Fortschritt der Genossenschaftsbewegung in den letzten Jahren von einem solchen geradezu dramatischen Aufstieg wie in London...

Wir sind stolz bei dem Gedanken, dass die Führer des neuen London, die erst jüngst in die Lage versetzt worden sind, ihren kommunalen Plänen und Idealen Ausdruck zu geben, Genossenschafter sind — z. B. Lord Snell — auf dessen Leistungen wir ausserordentlich stolz sind...

Ich bin selbst ausserordentlich interessiert und beteiligt an den mannigfachen bürgerlichen Aufgaben der Gemeinschaftsarbeit ebenso wie an unserer genossenschaftlichen Selbsthilfebewegung; und die Verantwortung, die ich auf beiden Tätigkeitsgebieten zu tragen die Ehre habe, liess mich zu der Ueberzeugung kommen, dass die Genossenschaften im hohen Grade in der Lage sind, die Prinzipien der Gemeinschaftsarbeit durchzuführen, handle es sich nun um nationale, kommunale, ökonomische oder soziale Probleme.»

Nach den zahlreichen Begrüssungsreden hielt der Kongresspräsident, Herr Väinö Tanner, seine Eröfnungsansprache, aus der wir ebenfalls einige markante Stellen reproduzieren.

Nachdem Herr Tanner kurz auf den vor vier Jahren in Wien abgehaltenen Kongress hingewiesen und die wirtschaftlichen Verhältnisse seit der damaligen Tagung Revue passieren liess, führte er aus:

Infolge der wirtschaftlichen Schwierigkeiten waren die letzten Jahre ausserordentlich düster, besonders für die ärmeren Klassen. Zehn Millionen von Handarbeitern haben erzwungenermassen die Beobachtung machen müssen, dass die Welt für ihre Arbeit keine Verwendung mehr hat, und sie haben das ganze Elend der Arbeitslosigkeit auf sich nehmen müssen. Infolge von Absatzkrisen und Preiszusammenbrüchen mussten unzählige Bauern ihren Hof verlassen. Da diese Volksschichten den Hauptteil der Anhänger der genossenschaftlichen Organisationen ausmachen, ist es leicht begreiflich, dass auch das von uns vertretene Wirtschaftssystem das Wüten des Sturms gegen sein Gemäuer zu spüren bekommen hat. Wir können uns auch nicht darüber wundern, dass unsere Bewegung einige vorübergehende und weniger bedeutsame Schäden erlitten hat. Es ist jedoch erfreulich, festzustellen, dass ihre Grundlagen unversehrt geblieben sind. Soweit rein ökonomische Schwierigkeiten in Frage standen, sind sie überwunden worden in einer Weise, die den von Millionen von Genossenschaftsfamilien gehegten Erwartungen vollauf entsprach. Man kann sich in der Tat glücklich schätzen, die Tatsache feststellen zu können, dass, während Tausende und Abertausende von Privatunternehmen zusammenbrachen und ihre Arbeiter auf die Strasse warfen, unsere Genossenschaftswirtschaft in diesen schwierigen Jahren imstande war, in fast normaler Weise noch Arbeit anzubieten. Hier kann man auch ganz deutlich den Unterschied zwischen der Genossenschaftswirtschaft und der Privatwirtschaft erkennen.

Wenn man sich alle diese Dinge vergegenwärtigt, hat man dann einen Anlass, darüber erstaunt zu sein, dass die Genossenschaftswirtschaft gerade während der letzten Jahre heftigeren Angriffen ausgesetzt war als je zuvor? Auf dem letzten Kongress nahm ich Veranlassung, über einen Gegner zu sprechen, «der mächtig ist, die starken Waffen des Kapitals besitzt und fest zusammengeschlossen ist, um uns zu bekämpfen». Seit dieser Zeit ist jener Gegner in allen Ländern zum Angriff übergegangen, und dieser Angriff wird gleichzeitig und mit gleichen Mitteln eröffnet, woraus hervorgeht, dass er auf einen gemeinsamen Plan zurückzuführen ist. Ohne die Länder zu erwähnen, wo die Genossenschaftsbewegung als Ergebnis von politischem Umsturz ihre Unabhängigkeit verlor, was unserem Bund vor einem Jahr eines seiner wichtigsten und wertvollsten Mitglieder kostete — an allen Stellen der wirtschaftlichen Kampflinie haben die Angriffe eingesetzt. Die dabei angewandten Methoden zeigten überall ähnliche Züge. Der am meisten angewandte Trick war ein Versuch, das Volk mit der Behauptung zu täuschen, die Genossenschaften gediehen nur dank der Steuerprivilegien und der Unterstützung des Staates. In einer Zeit, in der tatsächlich alle Privatunternehmungen unter dem Schutz hoher Zölle leben und auch anderweitig vom Staat unterstützt werden, bedeutet die Verbreitung eines solchen Verdachts eine bewusste Täuschung des Volkes. Die Genossenschaftsbewegung ist tatsächlich die einzige Gruppe des Wirtschaftslebens, die nirgends etwas anderes vom Staat verlangt hat als das, worum Diogenes Alexander bat: «Nimm mir die Sonne nicht weg», oder, wie unsere Schweizer Genossen in einer ihrer Veröffentlichungen richtig sagten: «Hemme unser Werk und das Wachstum unserer Bewegung nicht!» Es ist seltsam zu beobachten, dass zu einer Zeit, wo die Privatunternehmungen mehr als genug damit zu tun haben sollten, auf ihre eigenen Angelegenheiten zu achten und ihren eigenen Anteil am Wirtschaftsleben wenigstens in eine auch noch so primitive Ordnung zu bringen, von dieser Seite der Versuch gemacht wird, der genossenschaftlichen Arbeit und damit dem einzigen Wirtschaftssystem, das sich mit Anstand selbst von allen Schwierigkeiten befreit hat, Widerstände in den Weg zu legen. Es wäre vielleicht eine zu kühne Behauptung anzunehmen, dass es der verborgene Zweck dieser Angriffe ist, den Blick der Welt von dem Verfall der eigenen Privatwirtschaft abzulenken. In gewissem Sinne sind wir nun als hoffnungsvolle Wanderer an dem Orte erschienen, wo der Internationale Genossenschaftsbund das Licht der Welt erblickte. Hier kam der Internationale Genossenschaftsbund nach langen Geburtswehen endlich zur Welt. Im nächsten Jahre werden 40 Jahre seit diesem wichtigen Ereignis verflossen sein. Am 19. August 1895, vormittags um 10 Uhr, eröffnete Earl Grey in der Halle der Gesellschaft der Künste die Versammlung, aus der dann der konstituierende Kongress unseres Bundes wurde.

Die Liste der Delegierten dieses ersten Kongresses gab, vom sozialen Standpunkt aus gesehen, ein sehr bezeichnendes und typisches Bild. Aber

der idealistische Hintergrund und die Ziele waren noch sehr wenig klar. Immerhin zeigte sich dort ein gut Teil Begeisterung, Interesse und Vertrauen — sowie ein starker unbeugsamer Wille — der Aufgabe gegenüber, die Lebensbedingungen in der Welt zu verbessern. Trotz seiner Schwächen bedeutete dieser Kongress einen Wendepunkt für die internationale Genossenschaftsbewegung. Der Präsident des ersten Kongresses, der alte christliche Sozialist J. M. Ludlow, traf den richtigen Ton in seinen Begrüssungsworten an die ausländischen Delegierten. Nachdem er auf das in der damaligen Zeit sehr häufige Gerede vom Verfall und Fin de siècle kurz eingegangen war, fuhr er fort: «Für die, denen das Herz hoch schlägt, für die, die arbeiten, für die, die sich gegenseitig helfen, enden die Jahrhunderte nie, für diese Menschen beginnen sie immer. Leitet dieser erste Kongress der internationalen Genossenschaftsbewegung nicht ein neues Jahrhundert, eine neue Epoche ein?» In der Tat, mit diesem Kongress begann ein neues Jahrhundert für die Genossenschaftsbewegung.

In den Jahrzehnten, die seit diesen Augusttagen des Jahres 1895 verflossen sind, sind die meisten der Delegierten, die damals anwesend waren, dahingegangen. Edward Vansittart Neale, einer der Gründer des Bundes, starb bevor der Kongress abgehalten wurde, und Emile de Boyve ist schon seit langer Zeit aus unserer Mitte geschieden. Auch George Jacob Holyoake, Edward Owen Greening, Sir Horace Plunkett und viele andere sind nicht mehr unter den Lebenden. Ich weiss nicht, ob wir heute die Ehre haben, einen einzigen von denen, die den Bund gegründet und damit das neue Jahrhundert eingeleitet haben, in unserer Mitte zu sehen. Jedenfalls sind wir den Männern, die den ersten Kongress veranstalteten und an ihm teilnahmen, heute ausserordentlich dankbar und ehren ihr Andenken.

Nun, da wir uns zum ersten Mal seit der Gründung des Bundes in London versammeln, sieht es so aus, als kehre der Bund zur Heimat seiner Kindheit zurück. Wir kommen hier zusammen mit einem Gefühl der Freude und der Geborgenheit, haben wir doch hier, wenn ich einmal so sagen darf, reiche und mächtige Verwandte, in der starken Genossenschaftsbewegung der britischen Inseln. Ohne diesen mächtigen Onkel würde unser Bund ein von den Winden hin und hergerissenes Rohr sein. Im Anfang hat tatsächlich die britische Genossenschaftsbewegung den Bund finanziell allein getragen, während die Genossenschafter auf dem Kontinent genug getan zu haben meinten, wenn sie ihre Vertreter zu den Kongressen entsandten.

In diesem Lande ist eine machtvolle kapitalistische Wirtschaft entstanden. Und dieses Land ist auch ein Zentrum der Finanzwelt, die Heimat alter sozialer Traditionen, grosser wirtschaftlicher Macht, berühmter Wissenschaft und Kunst und einer Nation, deren Organisationsfähigkeit Meere und Kontinente umspannt hat. Aber dieses Land hat der Welt auch die Genossenschaftsbewegung gegeben und vor allem auch als krönende Organisation den Internationalen Genossenschaftsbund. Wir haben uns also auf einem festen Genossenschaftsboden zusammengefunden, in dem Lande einer alten und mächtigen Genossenschaftsbewegung. Auch die Geschichte der Genossenschaftsbewegung in dieser Grosstadt London ist der Beachtung wert. Ihr Beginn liegt schon mehr als ein Jahrhundert zurück. Gegenwärtig besitzt London zwei der grössten Genossenschaften der Welt. Die vier Londoner Genossenschaften umfassen zusammen fast eine Million Mitglieder. Hier können genossenschaftliche Besucher viel sehen und lernen.

Altenglische Sagen erzählen uns von König Arthur und seiner berühmten Tafel, die man mit sich nehmen konnte, wohin man wollte. Um diese Tafel herum konnten mehr als tausend Menschen sitzen, und alle waren glücklich in der frohen Gesellschaft, und alle waren gleich, hoch und niedrig. Ich habe zwar König Arthur nicht zu unserem Kongress kommen sehen, noch haben unsere britischen Freunde dafür gesorgt, dass die berühmte Tafel König Arthurs hier aufgestellt wurde. Aber ich glaube, dass die Genossenschafter der Welt immer eine Tafel solcher Art mit sich führen. Wo immer sie zusammentreffen, da lebt unter ihnen derselbe Geist, der in vergangenen Tagen diesen magischen Tisch geschaffen hat.

Ein solches Gefühl der Solidarität wird sicher auch diesen Kongress beherrschen, der in einer sehr ernsten Zeit zusammentritt. Unsere Aufgabe ist es, nicht nur ein Urteil über die in der letzten Zeit geleistete Arbeit zu fällen, sondern vor allem auch, der Politik des Bundes für die zukünftige Arbeit Rückhalt zu geben. Infolge der Unklarheit der Zeitverhältnisse ist unser Kongressprogramm etwas mehr als ursprünglich beabsichtigt zusammengezogen worden. Das Wirtschaftsprogramm z. B., das ausgearbeitet worden ist, zeigt nur die allgemeinen Umrisse und ist kein detailliertes Programm. Doch ist es von grösster Wichtigkeit, dass die allgemeinen Umrisse unserer zukünftigen Arbeit durch die Beschlüsse dieses Kongresses den Genossenschaftern der Welt deutlicher werden und dass wir unseren Gegnern zeigen, dass uns alle der Geist der Entschlossenheit beherrscht.

* * *

Im Anschluss an die mit grossem Beifall entgegengenommene Ansprache des Präsidenten, konnten der Versammlung drei Pioniere vorgestellt werden, die im Jahre 1895 den ersten Internationalen Genossenschaftskongress beigewohnt haben. Es sind das die Herren: Webb, Chesson und Dent, die vom Kongress herzlich begrüsst und gefeiert werden.

(Forts. folgt.)

Die Entwicklung der Verbandsvereine im Jahre 1933.

Es kann nicht bestritten werden, dass sich die schweizerische Konsumgenossenschafts-Bewegung, nachdem sie einmal die unvermeidlichen Kinderkrankheiten überwunden hatte, wozu nicht in letzter Linie der durch die Gründung des V. S. K. behobene Mangel an einem näheren Zusammenschluss zu rechnen ist, einer sozusagen ununterbrochenen Aufwärtsentwicklung erfreuen konnte. Gewiss brachte die erste Kriegszeit und die grosse Wirtschaftskrise der Nachkriegsjahre eine gewisse Stockung wie in das Wirtschaftsleben im allgemeinen, so auch in den Fortschritt der Konsumgenossenschaften, doch kann hier mehr nur von einer Atempause, als von einem eigentlichen Rückschlag die Rede sein.

Hat aber die Ausdehnung der Konsumgenossenschaften heute einen derartigen Grad erreicht, dass man behaupten könnte, sie strafe das Sprichwort, dass keine Bäume in den Himmel wachsen, Lügen?

Doch kaum. Es dürfte zwar wohl stimmen, dass sich in den letzten Jahrzehnten bei den Konsumgenossenschaften Verkaufsstellen sowohl als Umsatz relativ stärker vermehrt haben, als das beim privaten Handel der Fall ist. Die Kleinhändler operieren denn auch, wenn es sich darum handelt, zu beweisen, wie sehr der konsumgenossenschaftliche Handel überhand genommen habe, gerne mit Relativzahlen. Aber Relativzahlen sind doch wohl für eine ernsthafte, nicht bloss Geschäftspropaganda verfolgende Behandlung der Frage kaum der richtige Maßstab. Man braucht in diesem Falle ja nur genügend weit, d. h. vor die Zeit, da es überhaupt Konsumgenossenschaften gab, zurückzugehen, um nachweisen zu können, dass sich, mathematisch ausgedrückt, die Konsumgenossenschaften ins Unendliche entwickelt hätten, also in diesem Falle nun tatsächlich doch einmal die Bäume in den Himmel gewachsen seien. Aber auch wenn man einen Zeitpunkt ins Auge fasst, da eine Konsumgenossenschaftsbewegung schon bestand, wer kann dann mit Recht verlangen, dass das damals bestehende Verhältnis zwischen Konsumgenossenschaften und Privathandel als Optimum für die Konsumgenossenschaften zu gelten habe, das in keinem Falle je überschritten werden dürfe?

Wir kennen weder die Gesamtzahl aller schweizerischen Verkaufsstellen, noch auch den Gesamtumsatz des schweizerischen Kleinhandels, und können deshalb nicht angeben, welchen prozentualen Anteil die Konsumgenossenschaften auf Grund ihrer genau bekannten Verkaufsstellen und ihres genau bekannten Warenumsatzes an den schweizerischen Gesamtzahlen haben. Soviel ist aber sicher, dass die 2404 Verkaufsstellen, die die dem V. S. K. angehörenden Konsumvereine Ende 1933 hatten — und auch wenn wir die übrigen schweizerischen Konsumvereine hinzuzählen, gelangen wir immer noch nicht zu Riesenzahlen —, und die Fr. 284,787,285.— Warenumsatz, die sie im Jahre 1933 erzielten, sich gegenüber den Zahlen, die der private Kleinhandel für sich anführen könnte, wenn richtige statistische Grundlagen vorhanden wären, ziemlich bescheiden ausnehmen. Der Umsatz der Konsumgenossenschaften macht auf Grund von Schätzungen ein Achtel bis allerhöchstens ein Siebentel aus, und wenn wir den privaten Warenhäusern, Einheitspreisgeschäften und Filialunternehmungen, was allerdings zu hoch berechnet sein dürfte, einen gleichen Betrag zuteilen, so verbleiben dem eigentlichen Kleinhandel immer noch reichlich drei Viertel des ganzen Warenverkaufes.

Warum dann diese Auflehnung gegen die Konsumgenossenschaften? Sind die im allgemeinen einfacheren Volkskreise, die sich um die Konsumgenossenschaften gruppieren, Parias, die auf keinen Fall aufkommen dürfen, sind die Mittelständler Herrenmenschen, die es um jeden Preis zu schützen gilt? Haben die Konsumgenossenschaften je eine Taktik befolgt, die als unmoralisch bezeichnet werden kann, haben sie vielmehr nicht in der Theorie und, soweit sie nicht nur das Gebot der Selbsterhaltung zur Anpassung an die ihnen von aussenher auferlegten Zustände zwang, auch in der Praxis je und je den Standpunkt eingenommen, dass es nicht angehe, Wirtschaft und Moral völlig voneinander zu trennen?

Obschon also die «Genossenschaftsbäume» noch weit davon entfernt sind, auch nur in die den Himmel bedeckenden Wolken zu wachsen, obschon die Konsumgenossenschaften dem heute wieder lauter werdenden Ruf nach Moral auch im Wirtschaftsleben mehr entgegenkommen als irgend eine andere Erscheinung des heutigen Wirtschaftslebens, haben sie aber heute tatsächlich mit einer gesetzlich statuierten Hemmung ihrer weiteren Entfaltung zu rechnen. Natürlich können die kleinen Konsumgenossenschaften sich auch heute noch in gleichem Maße weiterentwickeln wie die Kleinunternehmungen des Privathandels. Ein derartiges Argument kann doch aber wohl nur einem Gegner der Konsumgenossenschaften genügen. Innerhalb der Konsumgenossenschaftsbewegung besteht ein Gegensatz zwischen Gross- und Kleinunternehmungen nicht, hier ist vielmehr das Grossunternehmen lediglich ein Instrument der grösseren Zweckmässigkeit der Warenverteilung, und Rationalität muss, auch wenn sie vielfach in unrichtigem Sinne angewandt und dadurch in Misskredit gebracht wurde und wird, auch für alle Zukunft ein Ziel jeglicher menschlichen Tätigkeit sein. Tatsache ist eben doch, dass, wie wir das ja schon zu öfteren Malen nachwiesen, in den letzten Jahren die ganze weitere Entfaltung unserer Bewegung sich zur Hauptsache auf dem Wege der Filialgründung vollzog. Von 187 Verkaufsstellen, um die sich der Bestand von 1929 bis 1932 erhöhte, entfallen nur 10 auf Neugründungen dieser Zeit, nur 27 auf Konsumgenossenschaften, die 1929 weniger als 4 Verkaufsstellen hatten, also nicht unter dem Warenhausgesetz stehen, volle 150, d. h. über drei Viertel, aber auf die nur etwa ein Viertel aller Verbandsvereine ausmachenden Verbandsvereine, für die das Warenhausgesetz in Betracht fällt.

Man hat also ganz klarerweise auf den Sack geklopft und den Esel gemeint, d. h. die Anwendung des Gesetzes in erster Linie im Hinblick auf die Grossunternehmungen des genossenschaftlichen Kleinhandels erweitert. Ganz klar ist es deshalb, dass die Ausdehnung des Ladennetzes der Konsumgenossenschaften für die Geltungsdauer des Gesetzes, d. h. bis mindestens Ende 1935, eine merkliche Verlangsamung erfahren wird. Denn den Konsumgenossenschaften ist es am allerwenigsten möglich, maskierte Filialen zu eröffnen, zeigt doch im Gegenteil die bisherige Praxis, dass die an der Durchführung des Warenhausgesetzes interessierten Kreise sogar dort solche Maskierungen herausspüren wollen, wo gar keine vorliegen, dass also die Konsumgenossenschaften, selbst wenn sie wollten, kaum die Möglichkeit hätten, dem Gesetz ein Schnippchen zu schlagen. Und da wenigstens die äussere Entfaltung zu einem grossen Teil von der Möglichkeit der Ausdehnung des Filialnetzes abhängt, muss auch mit einer gewissen Hemmung der Umsatzentwicklung gerechnet werden. Es wird deshalb für die nächste Zeit mehr noch als bisher von Interesse sein, die zahlenmässige Entwicklung unserer Bewegung zu verfolgen.

An den Ergebnissen des Jahres 1933 ist begreiflicherweise noch wenig von den Einwirkungen des Filialeröffnungsverbotes zu verspüren, fällt doch das Wirksamwerden der Beschränkung erst in das dritte Drittel des Jahres, also einen Zeitpunkt, da ein nicht unbeträchtlicher Teil der Verbandsvereine das für die Erhebungen des Jahres in Betracht fallende Rechnungsjahr überhaupt schon abgeschlossen hatte oder abzuschliessen im Begriffe stand. Wenn sich die Zahl der Verbandsvereine nur um 4 auf 533 erhöhte, so

besagt das ebensowenig, dass die Bewegung durch den gegen sie geführten Schlag gelähmt worden sei, da ja, wie wir schon andeuteten, der Impuls, der ihr in den letzten Jahren von seiten der Neugründungen zufloss, jeweilen äusserst gering war. Dagegen spricht das Fortbestehen derselben Tendenz im laufenden Jahre dafür, dass keineswegs die Neigung dazu besteht, zum Ausgleich des entstandenen Schadens von dem bewährten Grundsatz, neue Konsumgenossenschaften nur dort ins Leben zu rufen, wo sich aus der Bevölkerung selbst heraus ein Bedürfnis danach geltend macht, abzugehen.

Die Zahl der in der Statistik berücksichtigten Verbandsvereine erhöhte sich von 508 auf 513. Neben den Zweckgenossenschaften, die wir absichtlich nicht den eigentlichen Konsumgenossenschaften gleichsetzen, und einigen Konsumgenossenschaften, die aus inneren Gründen, wie z. B. weil sie ihr erstes Rechnungsjahr noch nicht abgeschlossen haben, keine Aufnahme in die Statistik finden können, waren es 1933 nur noch 2 eigentliche Konsumgenossenschaften, nämlich die Verbandsvereine in Aigle und Intragna, die unberücksichtigt blieben. In dieser Hinsicht sind wir somit dem angestrebten Ziel der Vollständigkeit ziemlich nahegekommen, nicht zuletzt dank der mehr und mehr die Gesamtheit aller Verbandsvereine erfassenden Revision durch die Treuhandabteilung.

Die Zahl der politischen Gemeinden mit Verkaufsstellen von Verbandsvereinen hatte 1932 genau 1000 erreicht. 1933 stieg sie weiter auf 1013. Der Zuwachs von 13 beträgt nicht einmal ein Prozent der noch nicht «eroberten» Gemeinden. Die weitere Ausdehnung kann naturgemäss, ob ihr nun künstliche Schranken gesetzt werden oder nicht, nur noch langsam vor sich gehen, da es sich bei den Gemeinden, die noch keinen Laden eines unserem Verbande angeschlossenen Konsumvereins haben, doch zumeist um Gemeinschaften handelt, die genügende Tragfähigkeit für einen Konsumverein nur besitzen, wenn die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung ausgesprochen willens ist, ihren Warenbedarf genossenschaftlich zu decken. Also auch in dieser Hinsicht ist ganz naturgemäss der Entwicklung der Konsumgenossenschaftsbewegung wenn auch nicht eine eigentliche Grenze, so doch eine gewisse Schranke gesetzt.

Die Zahl der Verkaufsstellen erhöhte sich um 63 auf 2404. Die Zunahme war etwas stärker 1930 (82), dagegen schwächer 1929 (47), 1931 (47) und 1932 (61). Wenn somit von einer Einwirkung des Filialverbotsgesetzes auf die Entwicklung der Verkaufsstellen für das Jahr 1933 noch nicht gesprochen werden kann, so darf doch nicht umgekehrt behauptet werden, es sei das gerade Gegenteil der erhofften Wirkung eingetroffen, oder etwa die Torschlusspanik hätte noch zu verschiedenen Filialeröffnungen Anlass gegeben, die sonst unterblieben oder doch erst später eingetreten wären. Diese Möglichkeit verhinderte ja die Plötzlichkeit und Rückwirkungserklärung der Gesetzeserweiterung. Wenn die Zunahme etwas stärker ist als in dreien der vier vorangegangenen Jahre, so hat das seinen Grund doch wohl zur Hauptsache darin, dass der Grad der Vollständigkeit der Statistik 1933 höher ist als 1932. Wie wir oben sahen, mussten 1933 nur 2 Verbandsvereine tatsächlich unberücksichtigt bleiben, während es 1932 noch 6 waren, darunter eine einzelne Genossenschaft mit 8 Verkaufsstellen.

(Schluss folgt.)

Lagerhaltung und Verkaufsstellenbelieferung in England.

Von Dr. Theodor Cassau, z. Zt. London.

Während die britischen Konsumvereine in ihrer genossenschaftlichen Organisation keine Veränderungen aufzuweisen haben, hat sich im geschäftlichen Aufbau im letzten Jahrzehnt vieles verändert; man hat, wie wir in den vorhergehenden Schilderungen sahen, neue Geschäftszweige aufgebaut, man stellt sich in den alten um, man verändert aber auch die gesamte Organisation. Es ist bewundernswert, wie viele und wie starke Wandlungen man hier erlebt. Gerade der Beschauer, der in Zwischenräumen von etwa einem Jahrzehnt hineinsieht, muss über diese Veränderungen staunen. Eine der wesentlichen Verschiebungen ist in der Lagerhaltung erfolgt.

Die Konsumvereine sind die ersten Warenfilialbetriebe überhaupt gewesen. Lange bevor ein privater Händler auf die Idee kam, die Grossunternehmung im Einzelhandel durch Vereinigung vieler naturgemäss kleiner Betriebe (Kundennähe) aufzubauen, taten dies die Konsumgenossenschaften. Dadurch wurde aus dem gemeinsamen Einkauf für die Mitglieder ein gemeinsamer Einkauf für eine Reihe von Läden. Die Genossenschaft begann als Detaillist, übernahm aber rasch die Funktion des Grossisten. Das bedeutete relativ grosse Lagerhaltung. Sowohl die Ausnutzung der Saisonschwankungen in den Preisen als des Frachtunterschiedes durch waggonweisen Bezug nötigten zur Lagerhaltung im Verein. Die Belieferung der Läden erfolgt unweigerlich vom Zentrallager. All dieses hat sich in England völlig verändert. Beim Rundgang durch die Behörde der Grosseinkaufsgesellschaft und durch Lager und Läden der Vereine fand ich auf Schritt und Tritt Wandlungen, die vor zwei Jahrzehnten unmöglich, ja unvorstellbar gewesen wären. Lagerhaltung- und Verkaufsstellenbelieferung sind heute die Fragen, die jeden Geschäftsführer bewegen. Wie immer in England besteht keinerlei Einheitlichkeit; aber alles ist sich klar darüber, dass diese Dinge in der Umwandlung begriffen sind. Massgebend für die Umgestaltung war ebenso wie in Amerika der Preissturz der Nachkriegszeit. Er führte automatisch in der gesamten Bewegung zur Verkleinerung der Lagerhaltung. Ebenso wesentlich war das Lastauto, die Umstellung des ganzen Güterverkehrs. Schliesslich übte die Aenderung der Lebensmittelgesetze, die Erschwerung der Verwendung präservierender Zusätze noch einen wesentlichen Einfluss aus. Der heutige Zustand lässt sich etwa folgendermassen charakterisieren:

1. Lagerhaltung. Allgemeines Bedürfnis, die Lager niedrig zu halten.
2. Zentrallager. Das umstrittene Problem. In grossem Umfange ist es tatsächlich durch direkte Belieferung der Verkaufsstellen ausgeschaltet.
3. Transport. Man wählt den Weg, der rasch und billig ist, ohne jeden Grundsatz.

Im Einzelnen sehen die Dinge folgendermassen aus. Beginnen wir mit der Belieferung der Läden. Hier ist zurzeit nicht die geringste Einheitlichkeit vorhanden. Unmittelbar benachbarte Vereine arbeiten oft nach ganz verschiedenen Grundsätzen. Teilweise wird am alten Zentrallager mit Belieferung der Läden von dort festgehalten. Dieses Lager wird dann mit Bahnsendungen beliefert. Oder die Vereine holen die Waren von der C. W. S. mit ihren Lastwagen. Wenn man den Versand von einem

Lager der C. W. S. beobachtet, wundert man sich oft über die hohen Wagennummern mittlerer Vereine. Sogar beim Spazierengehen in London ist mir schon mehrfach ein mittlerer Verein aufgefallen, dessen Lastautos Ware vom Londoner Lager der Grosseinkaufsgesellschaft holten. Schliesslich lassen sich die Vereine die Waren vielfach durch die Lastautos der Grosseinkaufsgesellschaft zustellen, die man auf der Landschaft recht häufig trifft. Daneben spielen alle Arten des Bahnversandes eine Rolle. Abends kommen die (von Pferden gezogenen) Lastwagen der Eisenbahngesellschaften mit Kontrollpersonal in die Speicher der Grosseinkaufsgesellschaft und übernehmen die Pakete für den Bahnversand.

Neben diesen Sendungen an die Vereine spielen die an die einzelnen Läden eine ganz grosse Rolle. Die Margarinefabrik der Grosseinkaufsgesellschaft sendet über die Hälfte ihrer Verkaufsmenge direkt an die Läden. Es kommt vor, dass Autos mit 50 verschiedenen Adressen abfahren. Aber auch die Kombination von Bahnversand und Benützung des Bahnspediteurs ist zu finden. Es werden die Margarinesendungen für den grossen Londoner Konsumverein von Irlam (nahe bei Manchester) abends per Bahn abgesandt und morgens von dem massgebenden Londoner Spediteur — dessen Wagen so viel unterwegs sind, dass der Londoner eine Karte ins Fenster stellt, statt die Abholung telephonisch zu verlangen — in die Verkaufsstellen geliefert. Eine andere interessante Lösung ist die Zustellung der Fisch- und Fleisch-Konserven von Lowestoft (Fabrik der C. W. S., Fischhafen) an den anderen grossen Londoner Konsumverein Royal Arsenal Woolwich, der die Südseite von London umfasst. Diese Sendungen gehen auf Grund eines Spezialvertrages mit Personenzügen nach London und werden dort mit fünf Spezialautos direkt in die 90 Lebensmittelläden des Vereins gefahren. Andere Vereine senden ihre Lieferautos, mit denen sie die Läden beliefern, zu der Fabrik der Grosseinkaufsgesellschaft und verteilen auf diese Weise unmittelbar von der Fabrik in den Laden. Insbesondere ist das in der Margarinefabrik bei Manchester zu beobachten. Aber weit über die verderblichen Artikel hinaus ist die Wandlung zu beobachten. Die grossen Saisoneinkaufstage z. B. für Dörrobst haben an Bedeutung sehr verloren, der wöchentliche Einkaufstag dagegen gewonnen. Seit Jahrzehnten ist Dienstag der Einkaufstag, an dem die Einkäufer der Vereine nach London, Manchester, Newcastle fahren und ihre Ordres plazieren. Kein Verein ist kleinlich bei der Beurteilung der Fahrspesen; wenn er von den grossen Häusern zu fern liegt, braucht er einen der Verkaufsräume oder eines der kleineren Lager, aber auch die Vertreter kleinerer Vereine kommen regelmässig. Kommt durch diese Tage ein gewisser Wochenrythmus ins Geschäft der Grosseinkaufsgesellschaft, so laufen doch auch an den andern Tagen per Post und Telephon eine Fülle von Bestellungen ein, sodass der Versand dauernd vor sich geht.

Handelt es sich bei den Lebens- und Genussmitteln im wesentlichen um die Belieferung mit möglichst frischer Ware und Niedrighaltung der Vorräte, so steht im Textil- und Schuhgeschäft das Vermeiden von Ladenhütern im Mittelpunkt. Die britische Konsumvereinsbewegung hat sehr klar erkannt, dass sie die junge Generation als Käufer an sich fesseln muss, dass sie die Töchter gewinnen muss und sich nicht damit begnügen darf, für die Mütter zu sorgen. Dazu muss man «smart» sein, muss in der Mode führen, nicht nachhinken. Das Gleiche gilt für den jungen Mann, wenn auch nicht in so ausgesprochenem Masse. So hat sich die Bewegung umgestellt. Damenhüte, Kleider, Schuhe und Herrenartikel sind auf moderne Formen gestellt. Man sieht das Risiko sehr deutlich, kalkuliert es ein; weiss, dass die beste Kalkulation nichts nützt, wenn die Ware liegen bleibt, und hat sich in allen diesen Dingen ganz bewusst und stark auf kleine Vorräte und rasche Nachlieferung eingestellt. Daher fehlt gerade bei diesen Artikeln das Zentrallager sehr oft, dafür fahren manche Einkäufer in der Saison zweimal in der Woche zum Einkauf. Gute Auswahl, rasche Ergänzung. Niemand spart in der Auswahl, niemand spart an Bezugsspesen, aber jeder hält die Vorräte klein und bestellt dauernd kleine Sendungen. Schaut man daher in die Versandräume der Textilabteilungen, so findet man dort Boxen für jeden Verein des Gebietes, in denen sich kleine Pakete häufen, die dann zu einem grossen vereinigt werden oder in eine Kiste gepackt werden, vielfach aber auch einzeln hinausgehen. Nirgends wird einem die Entwicklung so deutlich, wie in diesen Versandräumen. Hier sieht man klar, dass Lemanstreet das Zentrallager von Dutzenden von Vereinen ist, deren Läden von hier direkt oder indirekt, aber faktisch in allen Fällen von diesem Zentrallager beliefert werden. Beim Schuhgeschäft kommt noch hinzu, dass die Vereine mit hervorragend hergestellten Katalogen versehen sind, mit deren Hilfe die Mitglieder der kleinen Vereine die Waren bestellen, die der Verein nicht auf Lager nehmen kann. Gerade hier ist der Paketversand sehr bedeutend, und vielfach enthalten die Pakete nur ein Paar. Für das Möbelgeschäft, bei dem eine wirkliche Lagerhaltung bei weniger als 5000 Mitgliedern nicht möglich ist, spielt die Fahrt des Mitgliedes zum Ausstellungsraum der Grosseinkaufsgesellschaft eine wesentliche Rolle, so dass diese hier nicht nur die Lagerhaltung, sondern auch den Detailverkauf übernimmt und der Verein nur die Werbearbeit und die Einkassierung besorgt und gerade den Umsatz der grossen Objekte ohne Lagerhaltung überhaupt bewerkstelligt.

Ein zahlenmässiger Vergleich mit der Vorkriegszeit ist schwierig, da die Gesamtlagervorräte der Bewegung die Summe der verschiedenartigsten Einzellager sind mit ungleichen Entwicklungstendenzen. Zahlen für einzelne Departements liegen aber erst für die Nachkriegszeit vor. Infolgedessen seien hier nur ein paar Beispiele gegeben. Einer der bestgeleiteten grossen Vereine berechnet folgende Umschlagsziffern für die Kalenderjahre 1932 und 1933:

	1932 in 1000 £		1933 in 1000 £	
	a	b	a	b
Lebensmittel	16,7	13,3	18,2	14,7
Schuhe	3,2	2,4	3,2	2,4
Textilien	4,8	3,5	5,2	3,7
Schneiderei, Konfektion, Herrenartikel	4,7	3,4	5,0	3,6
Möbel	7,6	5,3	10,3	7,2

a) Detailumsatz durch Vorräte in Einkaufspreisen.
b) Effektiver Umschlag nach Umrechnung der Vorräte auf Verkaufspreise.

Die Zahlen sind dem umfangreichen vertraulichen Material, das jährlich der Verwaltung vorgelegt wird, entnommen (weshalb auch der Verein nicht genannt wird) und nicht für die Veröffentlichung bestimmt; um so interessanter ist der Fortschritt eines einzigen Jahres. Für Brot- und Kuchen-

bäckerei, Fleischerei usw. rechnet der Bericht die Umschlagsziffern nicht aus; eine Vervollständigung des Materials ergibt hier Vorräte, die im Verhältnis zum Umsatz ausserordentlich gering sind; so stehen im Fisch- und Gemüsegeschäft einem Jahresumsatz von über 100,000 Pfund Sterling nur Vorräte in Höhe von 2365 Pfund Sterling gegenüber. Auch bei Kohle ist der Umschlag recht hoch (10malig); nur frägt es sich gerade hier, ob der Januarvorrat für eine Umschlagsberechnung genügt. Der ausgezeichnet geleitete Verein Royal Arsenal Woolwich veröffentlicht im Jahresbericht folgende Vorrats- und Umsatzziffern für den Stand Ende 1933:

	Vorräte in 1000 £	Umsätze
Lebensmittel	194	3163
Gemüse	2,2	191
Fleischerei	6,4	726
Textilien	95	469
Konfektion, Herrenartikel	40	335
Schuhe	31	196
Möbel	32	204
Haushaltsartikel	16	61
Kohle	5,5	293
Bäckerei	3,4	349
Milch	0,5	735
Tabakwaren	17	222
Drogen	23,5	47,7
Begräbniswaren	2,3	33,5
Wäscherei	0,3	33

Die Zahlen sind z. T. sehr viel günstiger, vielleicht durch die Nähe der Grosseinkaufsgesellschaft und die enge Zusammenarbeit mit ihr. Andererseits zeigen sie durch die grössere Ausführlichkeit auch deutlich, wie sehr Gesamtziffern durch Abteilungen mit raschem Umschlag sehr mit Dienstleistungen beeinflusst werden müssen. Beachtenswert ist der langsame Umschlag in der Apotheke.

Es lässt sich noch in keiner Weise absehen, wie weit diese neue Entwicklung zur Lagerhaltung und Ladenbelieferung durch die Grosseinkaufsgesellschaft gehen wird. Die völlige Unabhängigkeit der einzelnen Genossenschaft, die ängstlich über diese Unabhängigkeit wacht und sich nicht in ihre Geschäftsführung hineinreden lässt, bildet bestimmt ein Hemmnis. Andererseits ist gerade bemerkenswert, wie weit die Entwicklung trotzdem schon gediehen ist und wie stark sie gerade von sehr grossen Vereinen gefördert worden ist. Die starke Konkurrenz der Massenfilialbetriebe auf allen Gebieten wiederum ist ein starker Ansporn, auf diese Weise die Beweglichkeit zu steigern. Voraussetzung ist natürlich, dass die Grosseinkaufsgesellschaft auch Artikel führt, die gerade in diesem auf Preis gestellten Kampf konkurrenzfähig sind. Auf jeden Fall ist das, was bereits zu beobachten ist, ausserordentlich wichtig. Bei aller Starrheit der Grundzüge der genossenschaftlichen Organisation in Grossbritannien zeigen diese Wandlungen doch eine ausgezeichnete Beweglichkeit der geschäftlichen Organisation. Sie klebt in keiner Weise am Althergebrachten, sondern stellt sich rasch, bewusst und geschickt auf die neuen Erfordernisse des Tages um, eine Tatsache, die diesen Vorgängen weit über ihre betriebstechnische Bedeutung eine grundsätzliche Wichtigkeit gibt. Gerade die mangelnde Beweglichkeit bei einer Aenderung der allgemeinen Verhältnisse ist Jahrzehnte hindurch dem gemeinwirtschaftlichen Betriebe immer wieder zum Vorwurf gemacht worden. Jetzt sehen wir diese Organisation in einem Lande der Tradition, in einer Bewegung, deren genossenschaftliche Organisationsformen sich den modernen Erfordernissen ausgesprochen nicht anpassen, mit grösster Beweglichkeit völlig neue Methoden annehmen. Wir sehen weiter, wie sie ohne jede Schablone, ohne irgendeinen Versuch der platten Nachahmung die verschiedensten Wege gehen und stets die Methode aussuchen, von der sie sich gerade für die speziellen Verhältnisse den besten Erfolg versprechen. Gerade wer England seit langem kennt, wird in dieser Entwicklung einen besonders wichtigen Beweis für die privatwirtschaftliche Anpassungsfähigkeit der Genossenschaft sehen.

Die Aufgaben der genossenschaftlichen Presse auf nationalem und internationalem Gebiet.

In unserem allgemein orientierenden Bericht über den internationalen Genossenschaftskongress in London erwähnten wir die Sonderkonferenz der genossenschaftlichen Pressevertreter, an der Herr James A. Flanagan, der Hauptschriftleiter der britischen Genossenschaftspresse einen Vortrag hielt über das obige Thema.

Gemäss unserer Absicht publizieren wir nachstehend einige grundlegende Stellen dieses vielbeachteten Referates:

«Die genossenschaftliche Presse bildet die erste Verteidigungslinie gegen Angriffe, aber sie hat auch eine grosse Sendung zu erfüllen. Die nationale genossenschaftliche Zeitung sollte zum mindesten wöchentlich erscheinen. Sie sollte jede genossenschaftliche Phase im nationalen Leben behandeln, alle Nachrichten über den Genossenschaftsverband und die Grosseinkaufsgesellschaft — wo diese getrennt sind — bringen, und alle Nachrichten über die Genossenschaften. Gilden und Hilfsorganisationen sollten in eine grosse einheitliche Linie gebracht werden. Die Genossenschaftszeitung muss der Wachhund der Bewegung sein, jede neue Gefahr wittern, von welcher Seite sie auch drohe, jede neue Möglichkeit ausfindig machen, den genossenschaftlichen Wirkungskreis auszuweiten. Kurz die nationale Genossenschaftszeitung sollte das Textbuch sein, in dem der Genossenschafter den Stoff für ein wachsendes Interesse an der Genossenschaftssache finden sollte. Die nationale Wochenzeitung wird sich, wenn der Schriftleiter klug ist, nicht auf die Genossenschaftsbewegung des eigenen Landes beschränken. Die Veröffentlichung solcher Nachrichten ist eine sehr wertvolle Propaganda, denn es wurde immer wieder festgestellt, dass die Genossenschafter in dem einen Lande mit den gleichen Schwierigkeiten zu kämpfen, den gleichen Widerstand niederzuringen hatten, wie die Genossenschafter in andern Ländern. Ein guter, internationaler Austauschdienst ist deshalb eines der wertvollsten Mittel zu einer weltumspannenden Kundgebung genossenschaftlicher Solidarität.

Das nationale Organ sollte auch zur Unterstützung des I. G. B. eingesetzt werden, so dass dieser mit vollem Recht als die Stimme der Millionenmassen von Genossenschaftern in der ganzen Welt zur Welt sprechen kann.

Die nationale Zeitung, die ich geschildert habe, setzt natürlich Illustrierung voraus, um interessant

zu sein. In einigen Ländern haben die erscheinenden Illustrationen einen beneidenswerten Grad von Schönheit erreicht, besonders in den schwedischen, schweizerischen und deutschen Zeitungen. Selbst in unseren britischen «Co-operative News», bei denen noch mit dem Halbfarbverfahren gearbeitet wird, sind in den letzten Jahren beträchtliche Verbesserungen zu verzeichnen.

Die Wochenzeitung ist, wie ich dargelegt habe, wichtig, um die genossenschaftliche Haltung unserer Mitglieder zu stärken, aber sie wird viele nicht genossenschaftliche Leser nicht anziehen. Diese kaufen Zeitungen, die sie interessieren, seien es nun Tages- oder Wochenzeitungen. Aus den 80 Millionen Zeitungen, die jede Woche in Grossbritannien gekauft werden, entnehmen die Leser ihre Auffassungen über Handel, Preise, Wirtschaftsangelegenheiten, Verbrechen, Sport, Religion, Unternehmungen, Erfindungen, Politik und soziale Fragen — Auffassungen, die ihr Leben, ihre Lebenshaltung und ihre ganze Weltanschauung beeinflussen. Sie lesen Angriffe auf die Bewegung, da sie aber keine Genossenschaftszeitung zu Gesicht bekommen, lesen sie die Erwiderungen nicht und werden so oft irregeleitet.

Wir wollen diese Menschen für die Genossenschaftsbewegung gewinnen. Wir müssten auch für den Genossenschafter sorgen, der eine Zeitung braucht und in den meisten Fällen gezwungen ist, eine kapitalistische Zeitung zu kaufen, da er keine eigene hat. Seit Jahren sprechen wir in Grossbritannien schon von einer genossenschaftlichen Tageszeitung. Wir sind noch nicht so weit gekommen, dass wir eine besitzen. Den ersten Schritt haben wir getan durch die Erwerbung einer Sonntagszeitung allgemeinen Charakters, die so kräftig wie möglich für die menschlichen Interessen eintritt. Unsere Erfahrung hat uns viel gekostet, aber sie war wertvoll. Zeitungsproduktion und Zeitungsbetrieb gehören zu den Geschäftszweigen, in denen die Konkurrenz am stärksten ist. Der Präsident der nationalen genossenschaftlichen Verlagsgesellschaft, Herr Alfred Barnes stellte vor einigen Jahren fest, dass kapitalistische Zeitungsbesitzer, die eine sehr konsequente Politik verfolgen, übereingekommen wären, die Zeitungsorganisation so kostspielig wie möglich zu machen, damit keine demokratische Körperschaft imstande wäre, eine im Gegensatz zu der heutigen Presse stehende Zeitung herauszugeben. Das haben auch die britischen Genossenschafter in Hinsicht auf «Reynold's Illustrated News», erfahren. Fünf Jahre haben die Genossenschafter gebraucht um das Bedürfnis nach einer solchen Zeitung zu wecken, jetzt sind freilich Zeichen für eine grosszügige Unterstützung dieses Unternehmens vorhanden. Diese Zeitung bringt all die vielfältigen allgemeinen Nachrichten, die eine Sonntagszeitung enthält, aber ihr Leitartikel behandelt Genossenschaftsfragen, ihr besonderes Merkmal sind besondere genossenschaftliche Nachrichten, ihre Richtung ist absolut demokratisch. Sie hat auch eine Tradition, denn sie wurde fast zur gleichen Zeit gegründet wie die Genossenschaft der Rochdaler Pioniere, und sie war eine von den Zeitungen, die im Leserraum des Rochdaler-Konsumvereins ausgelegt wurde, als dieser eröffnet wurde.

Eine Zeitung dieser Art dient der Bewegung als Mittel, die Menschen zu erreichen, die noch nicht eng mit der Bewegung verbunden sind. Sie wird durch die gewöhnlichen Zeitungsverkäufer verkauft und ist deswegen nicht auf Lieferung durch genossenschaftliche Organisationen angewiesen.

Solche Zeitungen sind notwendig: ihr Wert hängt jedoch in der Hauptsache von der Höhe ihrer Auflage ab. Die Sonntagszeitung wird am Ladentisch gekauft und bezahlt, ihre wöchentliche Auflage liegt unter 500,000. Doch der Umsatz unserer Blätter ist im Vergleich zur Gesamtmitgliederzahl so klein, dass die für ihre Herausgabe Verantwortlichen mit neidischen Augen auf Schweden, Finnland, die Schweiz und Deutschland schauen.

Die Leute wollen Zeitungen und Zeitschriften kaufen, und man sollte ihnen die Möglichkeit geben, ihren Bedarf an Zeitungen und Zeitschriften in der Genossenschaft zu decken. Wir erfüllen unsere Aufgabe nicht vollständig, wenn wir einfach ein Genossenschaftsblatt liefern. Ein solches Unternehmen, wie wir es in London mit der Sonntagszeitung gewagt haben, bildet nur einen Teil dessen, was getan werden muss. Das Magazin fürs Haus, für die Frauen und Mädchen, das Magazin für die Jugend, glänzende literarische und Bildungszeitschriften, Zeitschriften von sachlichem Ernst, die Wirtschaftsfinanz- und Währungsfragen und Fragen der industriellen und Handelsorganisation behandeln — sie alle liegen im Rahmen der Möglichkeiten der genossenschaftlichen Presse. Solange diese Blätter als Monopol der kapitalistischen Klasse betrachtet werden, so lange wird die Genossenschaftsbewegung immer in der Gefahr von Angriffen stehen. Und der genossenschaftliche Zeitungsleser finanziert tatsächlich die Feinde der Bewegung.

Niemals war die genossenschaftliche Presse notwendiger als heute, denn die Genossenschaftsbewegung war noch niemals in grösserer Gefahr. Ihre Feinde sind zahlreicher denn je, mächtiger denn je und hemmungsloser denn je. Sie haben sich in gewaltigen nationalen Verbänden mit internationalen Beziehungen und Bindungen zusammengeschlossen. Sie kontrollieren Regierungen, sie besitzen und korrumpieren die Presse, um falsche Nachrichten zu verbreiten, um die Bedeutung der Ereignisse zu verzerren. Unsere eigene genossenschaftliche Presse muss an die Genossenschaftsmitglieder herankommen mit allen Nachrichten über die Organisationen, mit denen sie eng verbunden sind. Sie muss ihnen das Gegenmittel gegen das Gift geben, mit denen sie von der kapitalistischen Presse infiziert werden, und sie muss ihnen die geistige Nahrung vermitteln, die klares und rechtliches Denken gedeihen lässt. Wir müssen hinausgehen zu den Nichtgenossenschaftern mit der Heilsbotschaft der Genossenschaft. Wir müssen unsere Genossen in andern Ländern mit unseren eigenen Genossen so fest verbinden, dass wir keine Fremden mehr, sondern nur noch Genossenschafter als Brüder der kommenden grossen Genossenschaftsgemeinschaft kennen, und wir müssen uns bewusst werden, dass das, was die Genossenschaftsbewegung in einem Lande trifft, die Bewegung als Ganzes trifft. In diesem Sinne wollen wir den Geist pflegen, der den internationalen Handelsverkehr aufbauen kann, und eine neue Herrschaft errichten helfen, in der es keine Währungsschwierigkeiten mehr gibt und in der die Bedürfnisse der Genossenschafter in der ganzen Welt befriedigt werden durch genossenschaftliche Arbeit und genossenschaftliche Produktion!

Kurze Wirtschafts-Nachrichten

Indexziffer des V. S. K. Vom 1. August auf den 1. September traten Preiserhöhungen von einigem Belang auf Eiern, Kokosnussfett und Kochbutter ein, währenddem Kartoffeln und Honig Preisrückgänge von einiger Bedeutung zu verzeichnen haben. Da die Speisefette und -öle im Haushaltungsbudget eine verhältnismässig untergeordnete Rolle spielen und ausserdem die Preiserhöhung erst bei einem Teil der in Frage stehenden Konsumvereine durchgeführt wurde, macht sich der in Kraft getretene Butterbeimischungszwang an der Indexziffer nur in geringem Masse geltend und die Gesamtindexziffer verzeichnet letzten Endes keine Erhöhung, sondern im Gegenteil einen Rückgang um 0,8 Punkte auf einen neuen Rekord-Tiefstand von 110,6 (1. Juni 1914 = 100). Am 1. September 1933 hatte die Indexziffer auf 113,8 Punkten gestanden.

Aus der Praxis

Private Geschäftsmethoden zur Kundenwerbung.

Der früher erschienene «Gepag-Bote», Köln, übernahm aus einer Fachzeitschrift des Schuhhandels:

20 Prozent Kundenverlust wegen unhöflicher Bedienung. In einem fortschrittlichen Spezialgeschäft kommt eine derartige Fehlerquelle überhaupt nicht zu Tage. Wie schädlich sich die Unhöflichkeit einer einzigen Verkäuferin für das Geschäft auswirkt, beweist folgender Vorfall, den mir eine Kundin mitteilte: Die Dame kaufte in einem grösseren Geschäft verschiedene Gegenstände, die zugeschickt wurden. Die gelieferten Sachen stellten sich als nicht einwandfrei heraus und wurden reklamiert. Der Abteilungsleiter entschuldigte sich sehr höflich bei der betreffenden Dame. Die hinzugerufene Verkäuferin, von dem Abteilungsleiter befragt, wie denn dieses Versehen überhaupt möglich war, verstieg sich zu folgender grober Taktlosigkeit: «Na, für das Geld kann man doch nicht mehr verlangen.» Die Dame hat einwandfreien Ersatz erhalten, das Geschäft hat aber trotzdem eine jahrelange Kundin verloren. Ebenso wie mir, wird diese Dame den Vorfall in ihrem Bekanntenkreis erzählt haben. So kann also die Unhöflichkeit einer einzigen Verkäuferin der Firma unübersehbaren Schaden zufügen.

Ein grosser Prozentsatz beschwert sich über zu aufdringliche Bedienung. Uebertüchtigkeit ist es, wenn der Kunde die Verkaufsbemühungen des Personals als Aufdringlichkeit empfindet. Ich möchte bei dieser Gelegenheit auf die sogenannten Seh-Leute hinweisen, die gerade jetzt zu Beginn der Saison die Geschäfte wieder häufiger beehren. Sie kommen in das Geschäft mit der Frage: «Haben Sie das und das?» oder «Was kostet dieser oder jener Schuh?» Preise nennen hat hier keinen Zweck. Diesen eventuellen Zukunftskunden muss die gefragte Ware gezeigt werden; der Kunde muss sehen, was er für sein Geld erhält, der Verkäufer muss darauf hinwirken, die Ware zu probieren. Zum Kauf gedrängelt darf niemals werden. Ein Kunde, der zum Kauf gezwungen wird, betritt das Geschäft niemals wieder.

Hauptfehlerquelle: Gleichgültige Bedienung. 40 Prozent der weggebliebenen Kunden kauften aus diesem Grunde nicht mehr in dem Hause. Das beweist, dass die Käufer heute auf eine ganz individuelle Bedienung den grössten Wert legen und von den Firmen abwandern, in welchen sie diese nicht finden. Persönliches Eingehen auf die Wünsche und Eigenheiten des Käufers sind für jeden Verkäufer eine ausgesprochene Notwendigkeit. Nicht zwei Menschen auf dieser Welt sind gleich — und nicht zwei Menschen auf dieser Welt wollen gleich behandelt sein. Kein Mensch wünscht in einem Geschäft zu kaufen, wo er als «Kunde Nummer X» abgefertigt wird.

Ohne Zweifel ist die richtige Bedienung und Beratung kaum in einer Branche schwieriger und anspruchsvoller als in der unsrigen. Fast nirgends hat die Kundschaft so viel an der Ware auszusetzen und zu kritisieren. Der gute Schuhverkäufer muss über seine Branche vollkommen informiert und über die Schuhmode genau unterrichtet sein: denn die Kundschaft will von ihm sachverständig beraten werden. Der gute Schuhverkäufer kennt nicht nur die Preise, Ware und Schaufenster der Firma, sondern auch die der massgebenden Konkurrenz. Oft spricht seine Kundschaft zu ihm darüber und merkt gleich aus den Antworten, dass der Verkäufer gut informiert ist. Das stärkt natürlich das Vertrauen. Der Verkauf wickelt sich leichter und schneller ab.

Kurz noch der schwierigste Kundentyp. Die unentschlossene Kundin, die sich selbst noch vollkommen darüber im unklaren ist, für welchen Schuh sie Interesse hat. Diese Kundin bildet selbst für die erfahrendste Verkäuferin ein sehr schwieriges Problem. Hier gilt es, mit grosser Geduld zunächst den Wunsch der Kundin zu ermitteln, durch geschicktes Vorführen einzelner besonders schöner Modelle — es brauchen nicht immer die teuersten zu sein —, durch entsprechende Qualitätshinweise und durch die Herausarbeitung der verschiedenartigen Vorzüge der einzelnen Schuhe einen Kaufwunsch zu erwecken. Dann ist der Kaufwunsch durch entschlossene Einwirkung der Verkäuferin zum Kaufentschluss zu verdichten. Alle Verantwortung ruht dabei auf der Verkäuferin.

Zeitgemässe Verkaufskunst erfordert Menschenkenntnis, persönliche Einstellung auf jeden Kunden, gründliche Waren- und genaue Lagerkenntnisse.

Eine Kollektion überflüssiger Fragen.

Wenn doch nur nicht der Kundschaft so viele überflüssige Fragen vorgelegt würden, bestimmt, manche Verkaufshandlung ginge viel schneller vonstatten, und manche angenehme Kaufstimmung würde nicht zerstört werden. — Wenn z. B. eine Dame vor dem Auslagetisch mit Taschentüchern steht und sogar das eine oder andere prüfend in die Hand nimmt, so ist die Frage des Verkäufers: «Was soll es denn sein?» höchst überflüssig und unangebracht. Denn es dürfte ziemlich klar sein, dass sich die Kundin im Augenblick für Taschentücher interessiert und nicht etwa für Strümpfe. Wie oft kann man es erleben, dass Kunden — nachdem sie ihre Wünsche geäussert haben — die Frage vorgelegt wird: «Soll es etwas «Besseres» sein?» Diese Frage zeugt von wenig Ueberlegung. Jede Kundschaft,

auch diejenige, die nicht viel für eine Ware auszulegen vermag, wünscht etwas Gutes zu kaufen, und diese Frage kann falsch aufgefasst werden, die «bessere» Dame ist beleidigt, dass man ihr zumutet, nichts «Besseres» zu kaufen, und die nicht mit reichen Mitteln gesegnete Kundschaft kann infolge dieser Frage auf den Gedanken kommen, als ob das etwas «Bessere» scheinbar für sie nicht bestimmt sei. — Von einer Gedankenlosigkeit des Verkäufers kann man sprechen, dass, wenn eine Kundin blaue Kunstseide verlangt, dieser nochmals fragt: «In welcher Farbe bitte?» (So etwas gibt es!) — Genau so die unberechtigte Frage, wenn die Kundin Futterstoff wünscht, der Verkäufer fragt: «Futterstoff? ja, gern! Wollten sie ihn zum Abfüttern haben?» Bekannt und leider auch wahr ist das Beispiel von dem Herrn, der seiner Frau ein Paar Strümpfe mitbringen wollte, und der in folgendes Gespräch mit der Verkäuferin verknüpft wurde: «Führen Sie auch Strümpfe für Damen?» Verkäuferin: «Jawohl mein Herr, wir führen Damenstrümpfe!» Kunde: «Bitte, ich möchte ein Paar für meine Frau haben!» Verkäuferin: «Welche Schuhgrösse hat Ihre Frau Gemahlin?» Kunde: «Ich glaube 38». Verkäuferin: «Welche Art von Strümpfen kommt denn wohl in Frage?» Kunde: «Das ist mir gleich, es muss etwas Modernes sein!» Verkäuferin: «Was dürfen sie kosten?» Kunde: «Zirka Fr. 2.— bis 2.50!» Verkäuferin: «Welche Farbe kommt denn wohl in Frage?» Kunde (ärgerlich): «Verschonen Sie mich mit Ihren Fragen! Ich werde mir die Strümpfe in einem anderen Geschäft kaufen», und damit verliess er eilends den Laden und liess die Verkäuferin zurück. Man kann es dem Kunden nicht übelnehmen. — Sehr ungeschickt ist die Frage an die Kundin, die Kleiderstoffe ansehen will: «Was hatten Sie sich denn ungefähr gedacht?» oder «Welche Stoffart soll es denn sein?» In Ausnahmefällen wird sich die Kundin wohl eine Stoffart «ausgedacht» haben; im allgemeinen denkt sie aber, dass ihr die Verkäuferin eine Auswahl in Stoffen vorlegen wird, aus der sie etwas Geeignetes aussucht. — Diese gleiche Frage: «Was hatten Sie sich denn ungefähr gedacht?» wird der Kundschaft oftmals vorgelegt, um einen Anhaltspunkt über den anzulegenden Preis zu gewinnen. Auch hier ist sie nicht angebracht; denn die Verkäuferin oder der Verkäufer sollen selbst feststellen, was die Kundschaft anzulegen vermag, denn oftmals weiss sie ja auch noch gar nicht, welchen Preis sie anlegen muss! In diesem Zusammenhang sei auch die Frage: «Wollen Sie das anlegen?» als ungeeignet abgelehnt. Erst einmal wird manche Kundin ungehalten sein, dass ein Verkäufer in Zweifel zieht, dass sie einen Preis anlegen kann (das Verkaufspersonal weiss manchmal nicht, was für eine Kundschaft es vor sich hat), und warum denn die Kundschaft auf den hohen Preis aufmerksam machen? Sie wird sich schon melden, wenn ihr der Preis zu hoch ist. — Zum Schluss sei die Frage erwähnt, die aus dem Wortschatz des Verkaufspersonals verbannt werden sollte, die aber leider nur zu oft der Kundschaft nach einem abgeschlossenen Verkauf vorgelegt wird, um noch «zusätzlich» etwas zu verkaufen, nämlich die Frage: «Darf es sonst noch etwas sein?» Der Verkäufer sollte besser sofort geeignete Vorschläge unterbreiten, zu dem verkauften Artikel harmonierende Waren anbieten, auf besondere günstige Angebote hinweisen oder dergleichen.

Jeder Verkäufer sollte sich einmal die Fragen aufschreiben, die er gewöhnlich seiner Kundschaft vorlegt und dann überlegen, welche Fragen fortfallen können und wie er statt dessen seinem Verkaufsgespräch eine bessere Wendung zu geben vermag.

Aus unserer Bewegung

Engi. (St.-Korr.) † **Balthasar Blumer.** Am 11. September hat eine überaus grosse Zahl von Freunden und Bekannten unsern lieben Balthasar Blumer zu seiner letzten Ruhestätte auf den Friedhof in Matt begleitet.

Als Sohn einer kinderreichen Familie musste er schon in jungen Jahren tüchtig Hand ans Werk legen. Bei seinem Vater erlernte er später das Zimmerhandwerk. Unermüdlich suchte er seine Berufskenntnisse zu erweitern und noch mit 45 Jahren war er einer der fleissigsten Schüler in den neuerrichteten Kursen für Fachzeichnen. Das Ferienheim Zürich-Enge am Gufelstock droben zeugt, neben vielen andern Bauten, von seiner fachkundigen Hand.

Balz Blumer hatte vor allem für soziale Fragen ein offenes Herz. Er kannte die Not und die Bedrängnis vieler Arbeiterfamilien. So ist es leicht erklärlich, dass er sich für das Zustandekommen einer Konsumgenossenschaft ins Mittel legte. Die Gründungsversammlung im Sommer 1907 wählte ihn sofort zum Präsidenten des Vereins. Ein volles Vierteljahrhundert war es ihm vergönnt, das Vereinsschifflein zu leiten. Und wahrlich, er hat es mit vorbildlicher Treue und Gewissenhaftigkeit getan. Zu keiner Stunde hat er weder Mühe noch Arbeit gescheut, wenn es galt, dem Verein einen Dienst zu erweisen. Was es heisst, einen Verein aus der Taufe heben und ihm in den ersten, schweren Entwicklungsjahren zu Gevatter zu stehen, haben mit ihm schon tausend unermüdliche Streiter für unsere Bewegung erfahren. Dank und Anerkennung zollen wir ihm dafür. Viele Jahre gehörte er auch dem Kreisvorstand an.

Die anstrengende Berufsarbeit und wohl auch die unzähligen Stunden, die er im Nebenamt für unsern Verein geopfert, konnten unmöglich spurlos an ihm vorübergehen. So zeigten sich denn vor vier Jahren, als er in seinem 66. Altersjahre stand, plötzlich Anzeichen von Herzschwäche. Am Jubiläumstage der Genossenschaft konnte er leider nicht teilnehmen. Seine Kräfte nahmen ab. Jedesmal aber, wenn wir ihm von «seinem» Verein erzählten, war er beglückt und freudestrahlend. Nun ist er hinüber geschlummert in das Reich der Toten, wir aber, lieber, unvergesslicher Freund, wir gedenken deiner in Liebe. Sie haben einen guten Mann begraben, mir aber war er mehr.

Genossenschaftliches Seminar

(Stiftung von Bernhard Jaeggi.)

Gemäss einer frühern Mitteilung im «S. K. V.» wurde auf Anfang 1935 ein weiterer dreimonatiger Kurs zur theoretischen und praktischen Weiterbildung von Verkaufspersonal in Aussicht genommen. Dieser Kurs wird nun definitiv abgehalten. Er beginnt **Sonntag, den 6. Januar 1935 und dauert bis Samstag, den 13. April 1935.**

Alle diejenigen Vereine, die Lehrtöchter in diesen Kurs abzuordnen gedenken, sind gebeten, dies der Leitung des Genossenschaftlichen Seminars (Dr. B. Jaeggi) sobald als möglich zur Kenntnis zu bringen.

Verbandsnachrichten

Aus den Verhandlungen der Verwaltungskommission

Einer Statutenänderung der Società cooperativa di consumo Morbio-Inferiore wird zugestimmt.

Dem Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung von Bernhard Jaeggi) sind folgende Zuwendungen gemacht worden:

Fr. 300.— vom Kreisverband VIII des V. S. K., Rorschach,
» 200.— von der Société de consommation Fontainemelon (Neuchâtel),
» 200.— von der Konsumgenossenschaft Niedergerlafingen,
» 150.— vom Konsumverein Turgi,
» 100.— vom Konsumverein Thalwil,
» 100.— von der Genossenschaftsapotheke Winterthur.

Diese Vergabungen werden anmit bestens verdankt.

Die Verwaltungskommission hat im Einverständnis mit den Kreisvorständen die Herbstkonferenzen der Kreisverbände des V. S. K. pro 1934 festgesetzt und die Vertretungen der Verwaltungskommission wie folgt bestellt:

Kreis	Datum	Versammlungsort	Delegierter der Verwaltungskommission
I	14. Oktober	Bouveret	M. Maire
II	7. „	Reconvilier	M. Maire
IIIa	14. „	Worb	Dr. O. Schär
IIIb	25. „	Salgesch	Dr. L. Müller
IV	14. „	Balsthal	O. Zellweger
V	14. „	Ob.-Siggenthal	Dr. H. Faucherre
VI	28. „	Luzern	O. Zellweger
VII	21. „	Uetikon	Dr. O. Schär
VIII	21. „	Herisau	Dr. L. Müller
IXa	21. „	Ragaz	Dr. H. Faucherre
IXb	14. „	Tamins	Dr. L. Müller
X	21. „	Lugano	M. Maire

Gestützt auf § 55 der Verbandsstatuten ist für die Kreiskonferenzen als Traktandum des V. S. K. aufzunehmen: **Besprechung einer Statutenrevision des V. S. K.**

Die Kreisvorstände werden nunmehr ersucht, die Einladungen und Tagesordnung möglichst bald festzustellen und der Verwaltungskommission behufs Publikation in der Verbandspresse einzusenden.

Die Verwaltungskommission nimmt mit tiefem Bedauern Kenntnis vom nach kurzer Krankheit erfolgten Ableben von Herrn **Ernst Waldmeier,** Angestellter in unserm Lagerhaus 6 in Pratteln.

Herr Waldmeier trat im April 1928 in die Dienste unseres Verbandes. Wir haben in ihm einen guten und pflichtgetreuen Angestellten kennen gelernt; wir werden seinem Wirken im Dienste unserer Organisation stets ein gutes Andenken bewahren.

Der Trauerfamilie wurde ein Kondolenzschreiben mit einer Kranzspende zugesandt.

Gemäss einer Mitteilung der Genossenschafts-Metzgerei Langenthal ist der Betrieb der Metzgerei nunmehr aufgenommen worden. Die Verwaltungskommission beschliesst demgemäss, mit dieser Genossenschaft in Geschäftsverkehr zu treten. Alle bei uns einlaufenden Fakturen sind nun wieder dieser Genossenschaft zu belasten.

Dem Genossenschaftlichen Seminar (Stiftung von Bernhard Jaeggi) sind folgende Zuwendungen übermittelt worden:

Fr. 15.— Verzicht auf Entschädigung für Zimmermiete während des Kurses für das Genossenschaftswesen durch 6 Familien des Freidorfes;
» 20.— von Frau E. Vischer-Alioth, Basel;
» 50.— von einem Referenten des Kurses für das Genossenschaftswesen.
» 60.— von Rudolf Stoeri, Hätzingen.

Diese Vergabungen werden bestens verdankt.

Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt

Angebot.

Oberbäcker, routinierter, energischer Fachmann, der einem grösseren Betrieb als Leiter und Organisator vorstehen kann, sucht passenden Wirkungskreis. Durch lange Erfahrung auch in der feinen Konditorei (Pralinen, Marzipan, Dauergebäck, Lebkuchen) Hervorragendes zu leisten imstande. Suchender kann sich als erster Dekorateur ausweisen. Besitzt die Fähigkeit, einen Betrieb wirtschaftlich zu führen und weiter auszubauen. Angebote erbeten unter Chiffre B. Z. 143 an den V. S. K., Basel 2.

Tochter gesetzten Alters, langjährige **I. Verkäuferin,** in der Lebensmittel-, Mercerie-, Manufaktur- und Geschirrwarenbranche gut bewandert, freundlich im Verkehr mit der Kundschaft und mit dem Genossenschaftswesen vertraut, sucht Stelle als **I. Verkäuferin** in grösserem Konsumverein, event. mit einer sonnigen Dreizimmerwohnung. Gute Zeugnisse vorhanden. Offerten erbeten unter Chiffre A. K. 144 an den V. S. K., Basel 2.

Ein der Schule entlassener Jüngling sucht Stelle in Konsumgenossenschaft als Ausläufer, event. als **Magazinerlehrling.** Offerten erbeten an Willy Gruner, Niederbipp (Bern).

20jährige Tochter, deutsch und französisch sprechend, welche nächstens eine zweijährige Lehrzeit in Konsumgenossenschaft beendet hat, sucht Stelle als **II. Verkäuferin.** Offerten erbeten unter Chiffre L. N. 147 an den V. S. K., Basel 2.

23jährige protestantische Tochter, intelligent und ehrlich, sucht auf 1. oder 15. Oktober Stelle in grösserer Ortschaft, wo sie den Ladenservice und die Haushaltung gründlich erlernen könnte. Gute Behandlung wird hohem Lohn vorgezogen. Zuschriften sind erbeten an Konsumgenossenschaft Effingen (Aargau).

I. Verkäuferin mit genossenschaftlicher Ausbildung, schaffensfreudig, mit Organisationstalent und mehrjähriger erfolgreicher Tätigkeit, versiert in der Lebensmittel-, Schuh- und Manufakturwaren- sowie Haushaltartikelbranche, sucht sich nach Uebereinkunft zu verändern als I. Verkäuferin in grössere, oder als Verwalter-Verkäuferin in kleinere Genossenschaft. Prima Referenzen und Zeugnisse zu Diensten. Offerten erbeten unter Chiffre F. Sp. 150 an den V. S. K., Basel 2.

Kautionsfähige **Verkäuferin** gesetzten Alters, mit guten Zeugnissen, sucht auf Anfang November event. später Stelle in Konsumverein. Offerten erbeten unter Chiffre B. H. 151 an den V. S. K., Basel 2.

Der Genossenschafter in Basel speist im genossenschaftlichen alkoholfreien

Restaurant Pomeranze

Steinenvorstadt 24

Menu von Fr. 1.60 an / Reiche Speisekarte / Gemütliche Aufenthaltsräume im 1. und 2. Stock. Sitzungszimmer.

Allgemeiner Consumverein beider Basel

Redaktionsschluss: 20. September 1934.

Buchdruckerei des Verband. schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) Basel